UNE ASSURANCE-VIE SANS EXPANSION FOSSILE

Lauréat de la catégorie OPTIMISATION DE L'OFFRE

GREEN-GOT

Green-Got distribue **GG Planet**, un **contrat d'assurance-vie en gestion pilotée** lancé en mars 2024, accessible dès **500 €** et **sans frais** d'entrée, de versement, d'arbitrage ni de sortie.

ZOOM SUR LEUR INITIATIVE

- L'épargne financière des Français atteint **4 200 milliards d'euros**, et l'assurance-vie en est le premier support. Pourtant, **62 % des fonds** en unités de compte sont exposés à au moins un développeur d'énergies fossiles.
- GG Planet **exclut strictement l'expansion fossile**, en actions, en obligations et même en obligations vertes, sur la base des listes publiques d'**Urgewald**.
- Sur **4 200 fonds analysés**, seuls **0,4 %** ont été retenus. Méthodologie, portefeuilles et politiques d'exclusion sont **publiés avant même la souscription**.

BÉNÉFICES ENVIRONNEMENTAUX ET SOCIAUX

99,6 %
de l'univers d'investissement écarté sur critères d'impact et de performance

< 2 °C
de trajectoire climat des portefeuilles

75 %
des investissements dans la transition

CRÉATION DE VALEUR

115 M€
d'encours sur l'offre d'épargne

+111 %
de collecte en 2025 vs 2024

94 %
de taux de rétention

4,9/5
sur l'App Store et le Play Store

MOYENS MIS EN PLACE

UNE MÉTHODOLOGIE PUBLIÉE

Construite faute de référentiel satisfaisant, avec un **conseil scientifique externe**.

UN DISCOURS QUI PART DU SYSTÈME

Où va l'argent, ce que **les filtres excluent** et où il est **investi à la place**.

DES TIERS INDÉPENDANTS

Données de **Clarity AI**, listes d'exclusion publiques, analyse de **Reclaim Finance**.

PROCHAINES ÉTAPES

UN SECOND FONDS

Lancer **Mandarine Transition Impact**.

DE NOUVELLES EXCLUSIONS

Notamment l'**agrochimie** et les **pesticides**.

UN SCORE D'IMPACT

Déployé sur **tous les portefeuilles**.

UN FONDS EURO

Référencer un fonds euro **sans expansion fossile**.

ASTUCES POUR RÉUSSIR

LA MÉTHODOLOGIE D'ABORD

L'écrire **avant de communiquer**, puis la publier.

PUBLIER SES LIMITES

Reconnaître ce qu'on ne sait pas encore faire **renforce la confiance**.

IMPACT ET PERFORMANCE

Ne pas demander au client de **renoncer à son intérêt**.